



INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO INMOBILIARIO



RE/MAX

Real Estate/MAXimus







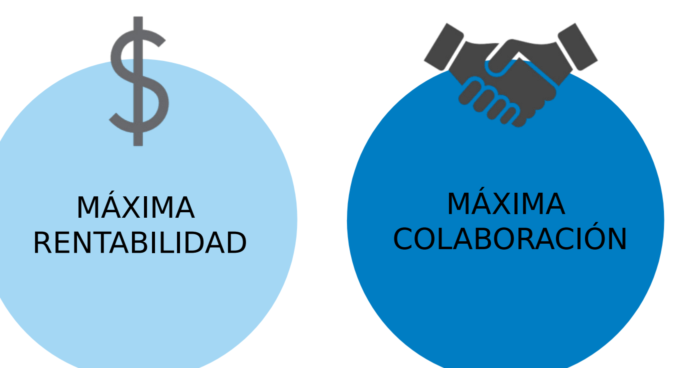
Co fundadores DAVE y GAIL LINIGER

Denver, Colorado, USA, en 1973

- ✓ Ayudar a los agentes inmobiliarios a maximizar sus ganancias, asociándose para trabajar corporativamente y en una red de negocios, mientras reciben una variedad de beneficios y servicios.

MÁXIMAS RE/MAX

Everybody Wins





MÁXIMA EDUCACIÓN







- ❖ Los más preparados trabajando corporativament e.
- ❖ Los más productivos de la industria.





RE/MAX

Empresa Estadounidense, multinacional, de franquicia inmobiliaria, reconocida a nivel mundial como la mejor.



- ✓ Está en + de 110 Países
- ✓ Con + de 8600 de Oficinas franquiciada
- ✓ Tiene + de 137,000 Agentes asociados

70”

- 73 Creación.
- 75 1° Franquicia Kansas City.
- 77 1° Franquicia Internacional: Calgary.
- 78 Globa RE/MAX Logo Oficial.

80”

- 80 Socios Canadá Frank Palzler Walter Schneider.
- 83 Accidente Gail Lininger
- 87 RE/MAX 1°Canadá.

90”

92 Sponsor Children's Miracle Network Hospitals.
94 Red de Satélite Educación RE/MAX.
95 Europa.
- 97 RE/MAX 1° USA.

2000”

02 Susan G. Komen for the cure.
05 América del Sur.
- 10 Perú.

2010”

11 Bloomberg BusinessWeek 50 Most Powerful in Real Estate.
- 12 "Peoples Choke" Most Influential Real Estate leader.

Nadie en el mundo vende más Bienes Raíces que RE/MAX





- RE/MAX PERÚ reconocida con Región de año – 2018
- Región de mayor crecimiento - 2019



141 Oficinas de RE/MAX en Perú



104	LIMA
13	REGIÓN NORTE
23	REGIÓN SUR
01	REGIÓN CENTRORIENTE





¿Qué es una Franquicia?

ES UN MODELO DE NEGOCIO QUE ES EXITOSO Y SE REPLICA.



- ✓ Formar parte de la Franquicia RE/MAX es contar con el respaldo de la marca, aplicar el modelo de negocio y operar en un Sistema en red, a cambio de un membresía o fee.

- RE/MAX lidera a nivel mundial en franquicias inmobiliaria y es TOP el mundo de las Franquicias.





- #37 Años consecutivos #1 en BIENES RAÍCES.
- TOP #11 en tabla general de franquicias 2020(5# en 2018).





NO es un negocio de INMUEBLES

RE/MAX
FOCUS


RE/MAX
NO es un negocio de INMUEBLE
ES es un negocio de servicio a PERSONAS
RE/MAX
FOCUS





TRABAJO EN RED

Mayor fuerza de venta

Mayor inventario

Mayor # de negocios



- **Velocidad.**
- **Seguridad.**
- **Volumen.**



Reglas del negocio



Confianza

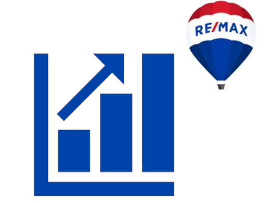


Cooperación



Plataforma operativa









¿Cómo opera el negocio inmobiliario RE/MAX?

5

PRIORIDADES







PRIORIDADES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

1 Captar propiedades

2 Gestionar propiedades

3 Gestionar ofertas

4 Cerrar operaciones





5 IDENTIDAD Y MARCA RE/MAX





1. CAPTAR PROPIEDADES

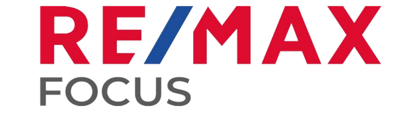


- ❖ **CLIENTES:**
  - VENDEDORES
  - ARRENDADORES

Objetivo: Tener un inventario



Prospectar → Sacar cita → Análisis comparativo del Mercado ACM → Presentación del negocio → CII - Contrato de intermediación Inmobiliaria





2. GESTIONAR PROPIEDADES

Objetivo: Tener un inventario saludable y bien promocionado



Contrato de intermediación inmobiliaria de una propiedad

Ficha técnica o listing

Listar y subir propiedad

Promocionar propiedad

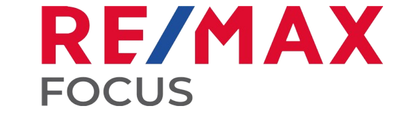
Plan de MKT

Reportes a cliente propietario

Control de cartera de propiedades



Cartera saludable de propiedades





3. GESTIONAR OFERTAS

Objetivo: Tener en mayor número de ofertas



❖ **CLIENTES:**
- COMPRADORES
- ARRENDATARIOS



Registro de visita

Prospectar y filtrar interesados → Solicitar visita → Mostrar propiedades → Presentar ofertas

En SIGI

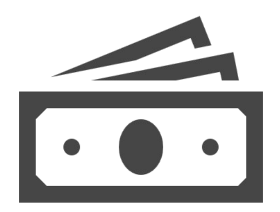
Comprar o alquilar una propiedad





4. CIERRE DE OPERACIONES

Objetivo: Concretar negocios



Depósitos de reserva

Aceptar oferta

Financiamiento y documentos

Cierre en notaria



Firma de contrato de compraventa o de Arrendamiento.





PRIORIDADES Y RESPONSABILIDADES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

1 Captar propiedades

2 Gestionar propiedades

3 Gestionar ofertas

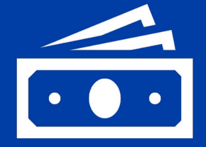
4 Cerrar operaciones



- Prospectar.
- Sacar cita.
- ACM.
- Presentar negocio.
- Sacar contrato.



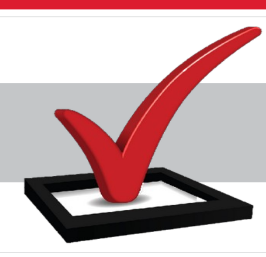
- Listar propiedad.
- Promocionar.
- Control inventario.
- Reportes.



- Prospectar, conocer y filtrar.
- Preparar visita
- Realizar visita.
- Sacar oferta.



- Aceptación de oferta.
- Financiamiento y documentación.
- Cierre en notaría.



IDENTIDAD Y MARCA RE/MAX







ASESOR INMOBILIARIO RE/MAX



Es un **EMPRENDEDOR**, conoce y gestiona bien su negocio, sabe relacionarse con las personas, e irradia seguridad, optimismo y éxito.



- ✓ Altamente motivado y productivo.
- ✓ Identificado con la marca y trabajando en red.
- ✓ En permanente crecimiento.
- ✓ Gestionando con tecnología.




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS